

(株)inspect

外国人被害者向けに新サービス

円滑な事故処理のためのフォーマットを作成

日々モラルリスク(不正請求や保険金詐欺)を追求し、迅速で的確な調査を行える機関として高い評価を受けている(株)inspect(インスペクト/松本雅裕社長)はこのほど、翻訳・通訳業務に精通している(株)アーネストエクスパートサービス(小林俊之社長)と提携し、外国人被害者に対する初動対応フォーマットを作成した。両社では「同フォーマットを通じ、外国人被害者に対して、言葉の壁をサービスに変え、円滑な事故処理推進に寄与していきたい」と話している。

1975年に75万人だった日本での外国人登録者数は2005年末には200万人を突破、外国人登録者数の増加に比例して交通事故による外国人被害者数も年々増加している。

外国人労働者が被害者となった場合、確定申告をしていない人も多く、休業損害額の算出などに当たって、きめ細かな調査が必要となるケースが少なくない。また、外国人にとって、日本の自動車保険制度(世界的にも優れた制度だと言われている)は、自賠責保険の上乗せ部分として任意の自動車保険があることなど、複雑で分かりにくい点もあるのが実情。

こうした点にかんがみ、「日本の自動車保険制度を外国人被害者にも分かりやすく説明したい、賠償内容に関する考え方をスムーズに伝えたい」との強い思いから、外国人被害者のための初動対応フォーマットの作成に着手したという。

同フォーマットは、①外国人被害者に母国語で見舞い、今後の保険処理についてあいさつを行う②日本の自動車保険制度や賠償項目について、分かりやすく説明する③外国人被害者に関する情報や事故状況について、被害者自身に記入してもらうという3つの書式で、9カ国語(英語、中国語、韓国語、ポルトガル語、スペイン語、タイ語、インドネシア語、ドイツ語、フランス語)に翻訳されており、保険会社が正確な被害者情報を入力することが可能だ。

翻訳業務を手掛けるアーネストエクスパートサービスの澤博昌取締役は「当社では保険に詳しい人材が豊富なことや、大手自動車会社に勤務している外国人の作業マニュアル作成に携わった経験なども、外国人被害者のためのサービスを展開していく上で大きな強みに

なっている」と話している。

また、松本社長は「これまで外国人被害者に対する調査は個別対応に頼っていた感があったが、今回、初動対応フォーマットを作成できたことで、事故処理をスムーズに進める効果が期待できる。年々増え続けている外国人労働者が日本で安心して働けるようにするために、同サービスの提案を推進していきたい」と語る。

インスペクトは2004年9月に設立され、05年には不正請求点検システム(さまざまな事故情報をチェック項目に入力すれば、過去の調査で効果的だった着眼点や訴訟事実のポイントを照らし、「不正請求度数」を定量的に分析できる)を開発し、調査業務の体系

化に成功。今回の新サービスも含め、各種システム開発と専門的な調査ノウハウを融合させながら、今後とも客観的で確かな調査結果の提供、モラル事案の排除に全力で臨んでいく考えだ。

SEMIジャパン

第18回BCMワークショップ

世界的に高まるBCM策定の需要

SEMIジャパンは4月27日、都内で、「第18回事業継続マネジメント(BCM)ワークショップ」を開催した。

ワークショップは3氏が招かれ、インタリス・ク総研コンサルティンク第二部BCMチームの田代邦幸主任研究員が「貿易関連業務における

BCP検討の実際」、(株)日本工業技術振興協会TAPPA(注)物流ロジスティクス推進協議会の浅生成彦事務局長が「TAPPA(倉庫・輸送セキュリティ)について」と題し、貿易と物流に焦点を当てて発表し、奥山事務所の奥山良一氏が「BCMの本質を指して、BCMコンサルタント活動で学んだこと」と題し、BCMの考え方と概要を解説した。途中、SEMIジャパン黄野氏がアドリフで解説を加える場面があり、参加者から

の質問も多数寄せられるなど、主催者の意気込みと参加者の関心の高さがうかがえた。

田代氏は、実際の企業で輸出業務に関するBCPを検討したコンサルティングの事例を挙げ、実際のBCP策定のポイントと流れを解説した。



左から田代、奥山、浅生の各氏

この例では、BCP策定の糸口として、前提条件(想定災害、被害想定)を決定し、次にその条件下で想定される本社や関連会社の状況を整理し、続いて、主要関係者を集めて会議を行った。その最大のポイントは確実な情報共有と問題意識の共有にあると説明した。その上で情報交換と議論を進め、関連部門へのヒアリング調査、BCPを作成

海外 ネットワーク

ク。同社が保険でカバーしている車の台数は、2006年度に22万台増えて、770万台となった。これに対し、アジアゾナ6F

%。HUKコブルク市場占有率は、14%となり、業界リーダーの足元にじわじわと近づきつつある。

にとつて重要な顧客層である公務員と、公共企業の職員を奪うために斬り込みをかけたことである。HUKコブルクは、0・4%

料が15%安くなる車両保険を市場に投入した。さらに、同年11月には、自賠責保険でも割安の料率を打ち出した。

を出している。さらに代理店ではなく、支店と兼業販売員、ボランティア、インターネットを通じた販売方式によつて、0・4%



のヒアリング調査、BCPを作成